

XXXXXXXXXXXXXXXXXX

1bis, rue xxxx  
92 XXXXXX

Tel. mobile 33(0)6 XX XX XX

E-mail : xxxxxxx@wanadoo.fr

## DIRECTEUR DE BUSINESS UNIT

Manager de Transition

Spécialiste expérimenté du B to B

Trilingue Français, Allemand, Anglais

Notions de Russe et de Néerlandais

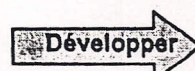
### → MULTI-COMPETENCES COMMERCIALES MARKETING ET GESTION



- Analyser des **marchés**, développer des **produits nouveaux**, déposer des **brevets**
- Analyser les **prix de revient**, veiller à la **profitabilité**, effectuer des **analyses de la valeur**
- Etablir des **budgets** et leur contrôle, préparer des **plans d'investissement**
- Définir et mettre en place des **stratégies commerciales** Grands Comptes



- **Négocier** des contrats commerciaux
- Effectuer la **veille technologique** et commerciale sur la concurrence
- **Recruter et former** des équipes commerciales, développement-produit et industrielles
- Développer à l'**international** (filiales et agences)



- Participer activement à différentes **démarches stratégiques mondiales** de Groupes Anglo-Saxons
- Acheter des **équipements industriels** (machines d'injection plastique et outillages, machines d'assemblage automatiques et machines d'impression)
- Acheter des **sous-traitances** diverses
- Cibler des **croissances externes**, négocier et acquérir des sociétés



- **Créer** des sociétés
- Logistique et **réduction des stocks**
- **Informatiser sur PC** Gestion Commerciale et Comptabilité
- Mettre en place des **reporting mensuels** commerciaux et financiers
- Monter des **SCI et acquisition d'usine**
- Négocier le passage aux **35 heures**
- Négocier des **contrats d'assurance**
- Gérer des **E.R.P.**

### → EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

depuis 2003 **XXXXXXXX - PARIS** (CA = 8 Millions d'Euros) :

**Directeur de xxxxxx - Paris**

Gestion du plus grand lieu de ventes aux enchères au monde (20 salles de ventes)

PME de 50 pers.- gestion d'un ERP recevant 3 à 5.000 visiteurs/jour et 200 intervenants extérieurs  
5 sites à Paris et RP

1999 à 2002 **Gxxxxx S.A.** (6,1 Millions d'Euros) :

**Directeur Général et Commercial** - étiquettes adhésives pour la parfumerie

PME de 40 pers. CA passe de 5,0 à 6,1 Millions d'Euros, résultat avant I.S. supérieur à 20% :

1996 à 1999 **Groupe Rxxx** (CA=4.5Md d'Euros) - **Rxxxx Rxxx**

**Directeur Commercial** - packaging du maquillage (43 Millions d'Euros)

Développement de RxxL à l'international : Contrat de fourniture de packaging avec NATURA de 4,6 Millions d'Euros /an sur 5 ans aboutissant à la création d'une usine Rxxx au Brésil et suivi du développement du projet en 1 an. Mise en place d'approvisionnements en Chine.

1984 à 1996 **AXXXXXGROUP** (CA=750 Millions d'Euros)- **SXXXX CXXXX** (18,3 Millions d'Euros)

**Chef de produit, puis Directeur Commercial et Directeur Général**

(bouchage plastique pour les marchés parfumerie hygiène et pharmacie)

Création ex-nihilo et développement de l'activité bouchage plastique technique d'AXXX en France  
Parti de zéro en 1984, le C.A atteint 18,3 Millions d'Euros en 1996 - 100 personnes et 3 sites.

1979 à 1984 **AXXXXXGROUP - VXXX S.A.**

**Chef de Produit**- valves aérosols

1976 à 1979 **Groupe PXXXX - CXXX**

**Chef de Marché** Parfumerie - flaconnage aérosol

### RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES

58 ans, 3 enfants - Grande mobilité en France et International

ACI (Groupe NEGOCIA - diplômé en 1974) - (Outlook, Word, Excel, PowerPoint) - autres expériences dans le domaine du mobilier de bureaux et les Instituts de sondage - Ecole de Cavalerie à Saumur 1975 - Officier de

Réserve - **Loisirs** :Achat peinture figurative, Voitures anciennes, Voile, Modélisme naval, Rénovation Immobilière